



# 2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード：5836

2025年5月

株式会社 エージェント・インシュアランス・グループ



- 01 | 2025年12月期 第1四半期 決算概要**
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス**
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し**





## 営業収益

**3,066**百万円前年同期比 **+240.4%**前年同期 **900**百万円

## 営業利益

**▲51**百万円前年同期比 **▲73**百万円前年同期 **22**百万円

## 取扱保険料

**1,551**億円<sup>※1</sup>2024年3月末比 **+295.9%**

25年12月期 1Q内訳

エージェントIG 430億円  
FJ 1,120億円1Q  
ポイント

- ✓ 前期途中からのファイナンシャル・ジャパン（FJ）連結化により営業収益は**大幅増**
- ✓ 体制強化のためのコスト投下のほか、一過性のコストにより営業損失計上も、**進捗は想定通り**
- ✓ 成長戦略のM&A・事業承継、テクノロジー活用におけるコスモアビリティ（CA）との連携は**順調に推移**

※1 エージェントIGとFJの合算値



## 2025年12月期 第1四半期 損益計算書サマリー

- FJの業績も寄与し、**営業収益は前年同期比3倍以上**の規模へ成長
- 業務品質及びガバナンス体制強化に向けた管理コストを大幅に投下したことに加え、国内事業における株式取得やFJ社屋移転等の一過性コストが重なり、減益となった

(百万円)	2024/12期 1Q		2025/12期 1Q			
	実績	営業収益比	実績	営業収益比	増減額	増減率
営業収益	900	100.0%	3,066	100.0%	+2,165	+240.4%
国内事業	839	-	3,000	-	+2,160	+257.5%
海外事業	61	-	66	-	+4	+6.9%
営業費用	878	97.5%	3,117	101.7%	+2,238	+254.8%
人件費	400	-	888	-	+487	+121.7%
管理費	478	-	2,229	-	+1,751	+366.3%
営業利益	22	2.5%	△51	-	△73	-
国内事業	26	-	△37	-	△63	-
海外事業	△3	-	△13	-	△9	-
経常利益	21	2.4%	△52	-	△74	-
当期純利益	9	1.0%	△39	-	△48	-



## 一過性コストの計上による営業利益への影響

- 前期に引き続き、業務品質及びガバナンス体制強化に向けた管理コストを積極的に投下
- 加えて、コスモアビリティの株式取得および国内子会社2社の社屋移転に係るコストを当1Qで認識

### 業務品質向上・ガバナンス体制強化に向けた管理コスト



#### 1 コスモアビリティ社の株式取得 に係るアドバイザリー費用

システム開発領域において30年以上に渡る実績と  
高い技術力を有するコスモアビリティ社を取得



当社が従来得意とする対面サポートに  
デジタルの力を融合し、  
安心の提供と事業効率を両立する体制に

#### 2 子会社（FJ、保険ショップエージェント） の本社移転費用

事業運営の効率化や、将来的なコスト減を目的に  
本社社屋を移転



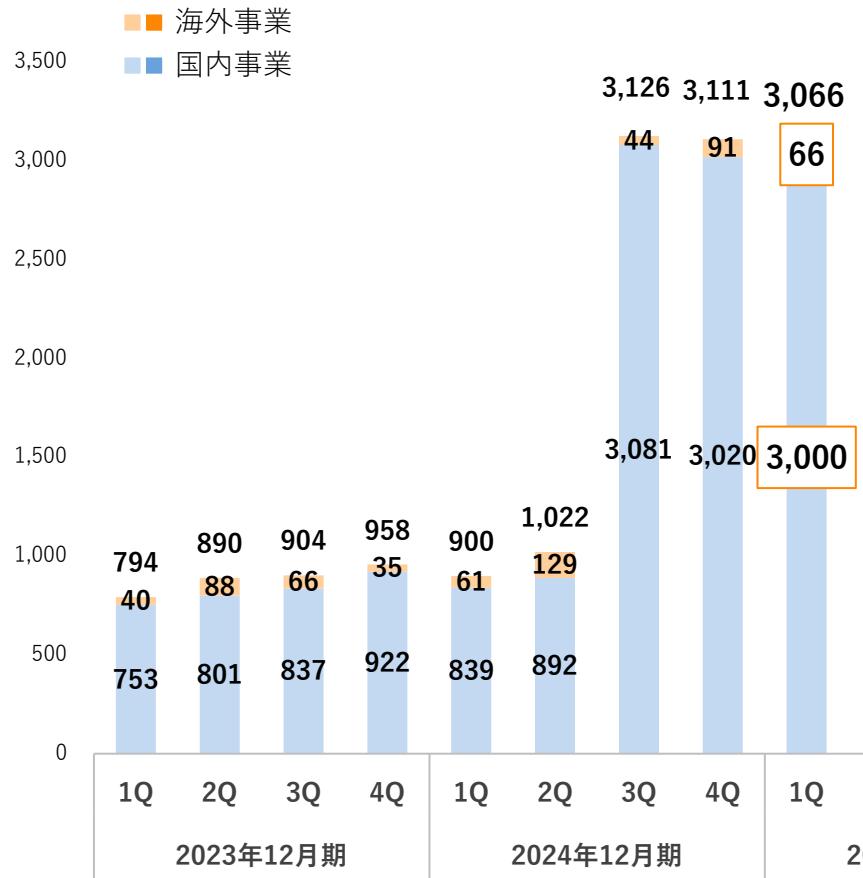
働きやすい環境の整備による  
社員エンゲージメントの向上



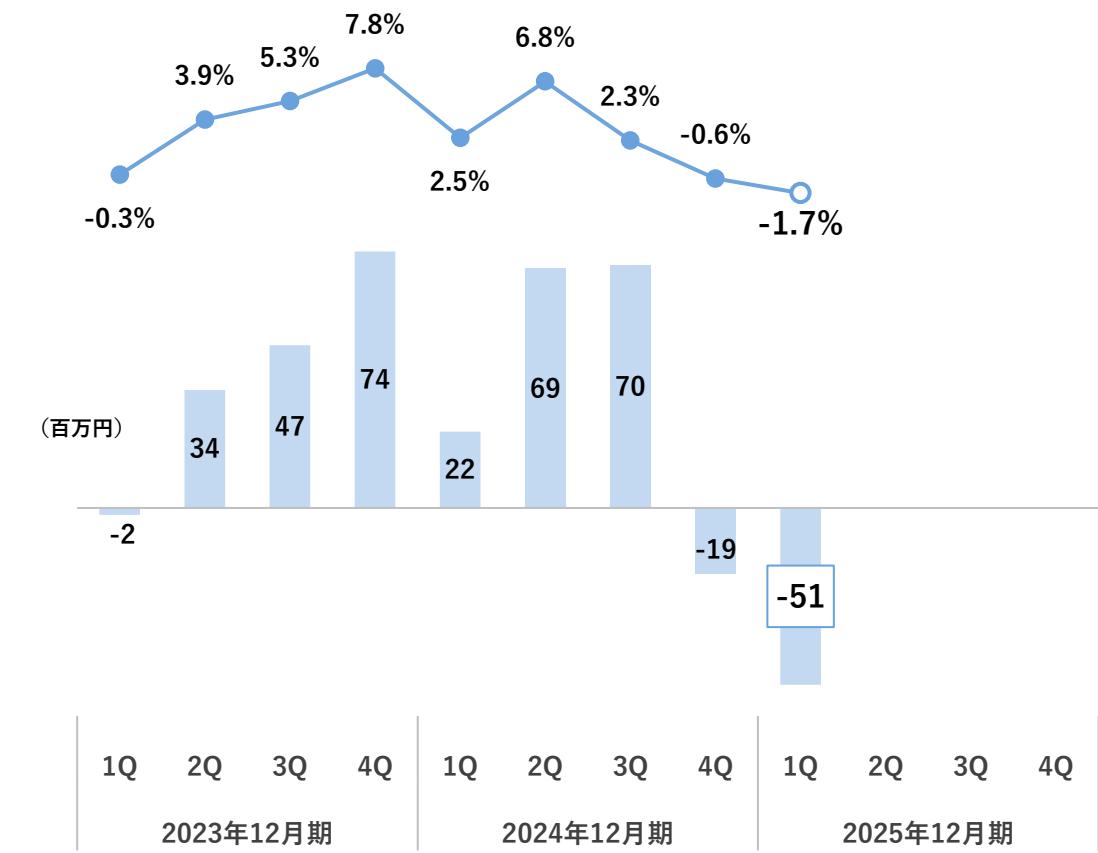
## 連結業績推移（四半期）

- 国内事業の営業収益はM&Aの効果もあり高い水準を維持
- 従来からの季節性に加え、一過性費用の影響により営業利益は1Q時点でマイナス

営業収益（百万円）



営業利益・営業利益率（百万円）



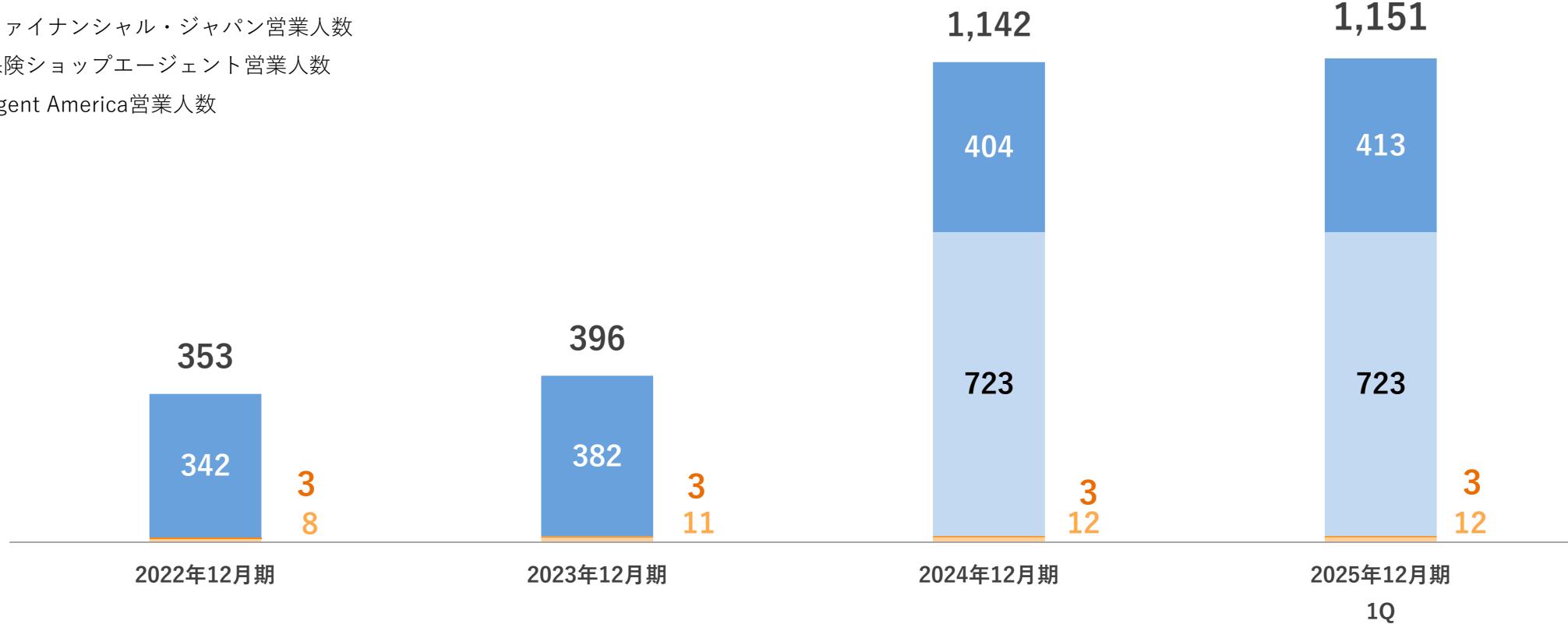


## KPI推移 営業社員数

- グループの収益の源泉となる営業社員数も2024年12月期以降大きく増加

### グループ全体の営業社員数（人）

- エージェントIG 営業人数
- ファイナンシャル・ジャパン営業人数
- 保険ショップエージェント営業人数
- Agent America営業人数



2024年12月期3Qより、従来のKPI「パートナー社員及び勤務型代理店数（単体）」を「営業社員数（グループ全体）」に変更。



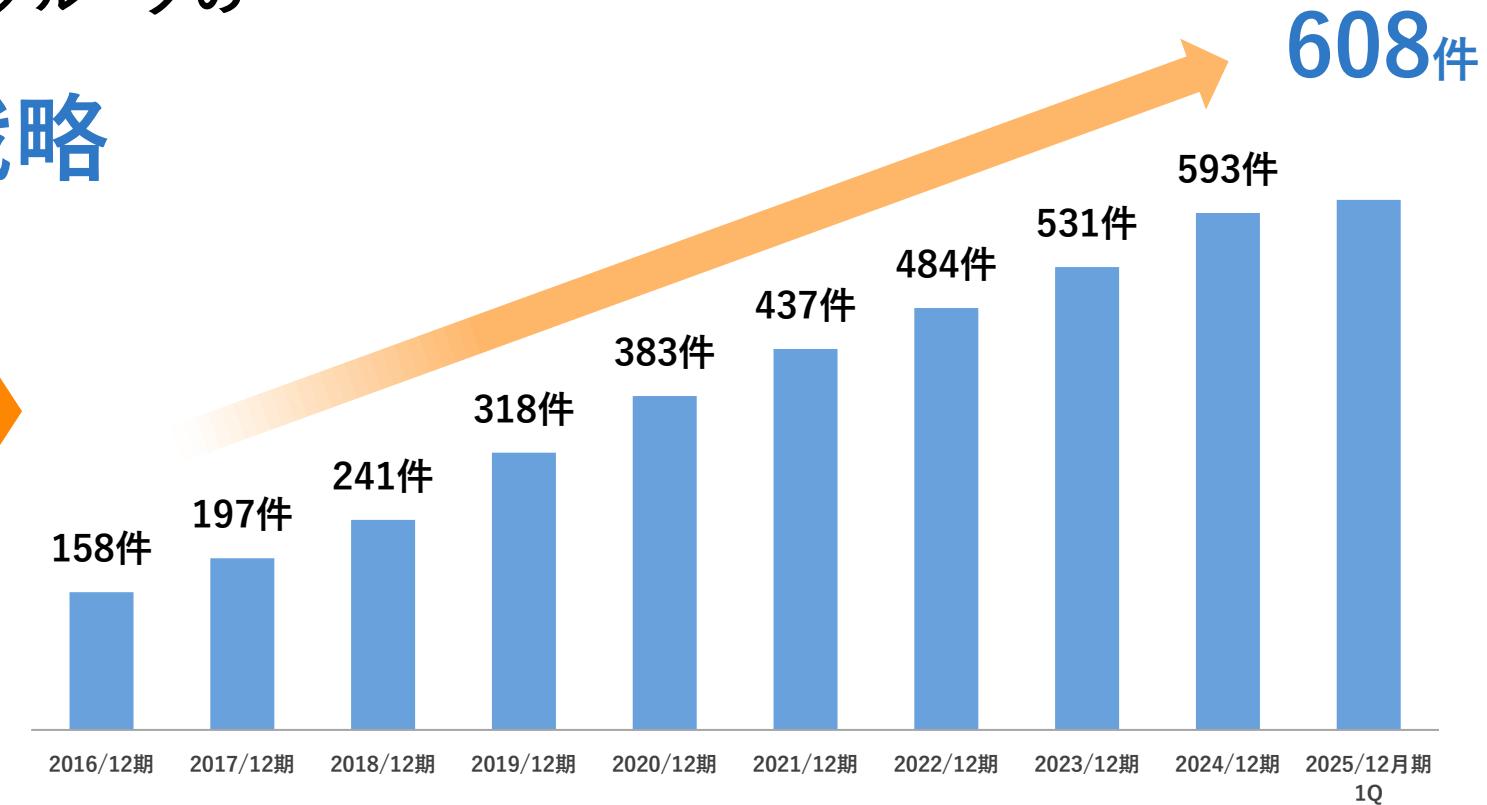
- 当期は大型案件のほか15件のM&A及び事業承継を実施
- 統廃合の進む保険代理店業界において、今後も積極的なM&A及び事業承継を継続

エージェント・インシュアランス・グループの

## M&A 及び 事業承継戦略

保険代理店の成長や発展を促進

合流代理店件数 **608件<sup>※1</sup>**



※1：当社がM&A及び事業承継を行った累計件数（2016年1月～2025年3月）



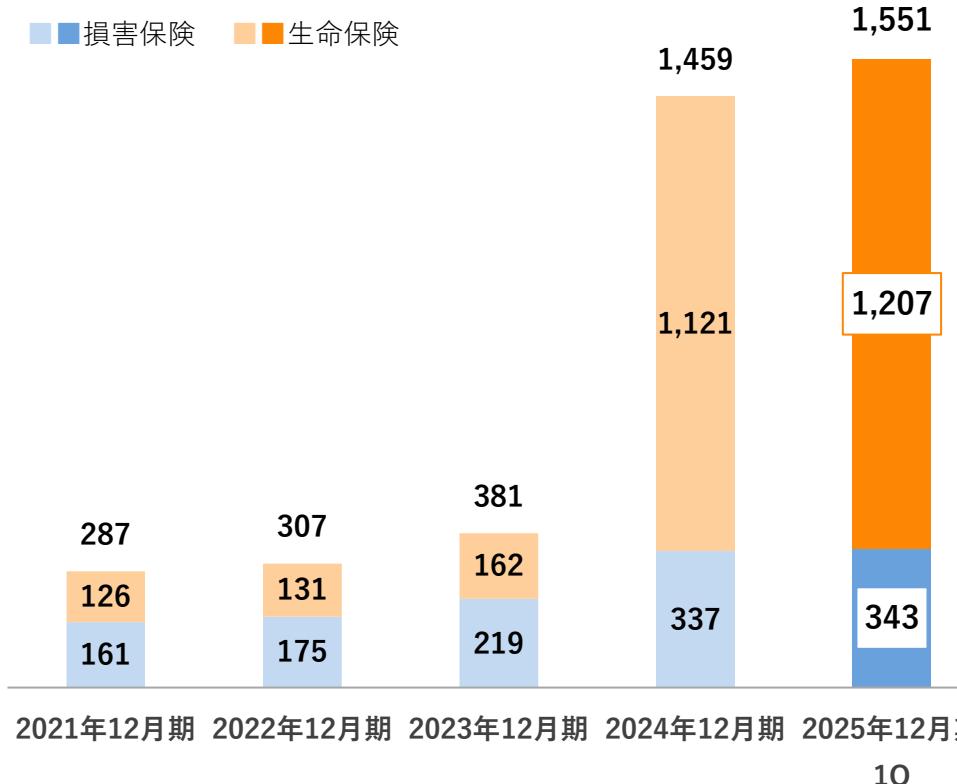
## KPI推移 取扱保険料・お客様の数

- 前期FJの合流により特に生命保険の取扱保険料が大きく拡大、2025年12月期1Qも順調に伸長
- 合流後は特に個人のお客様数が増加し、顧客基盤は全体で2倍強に成長

取扱保険料（億円）

■ 損害保険

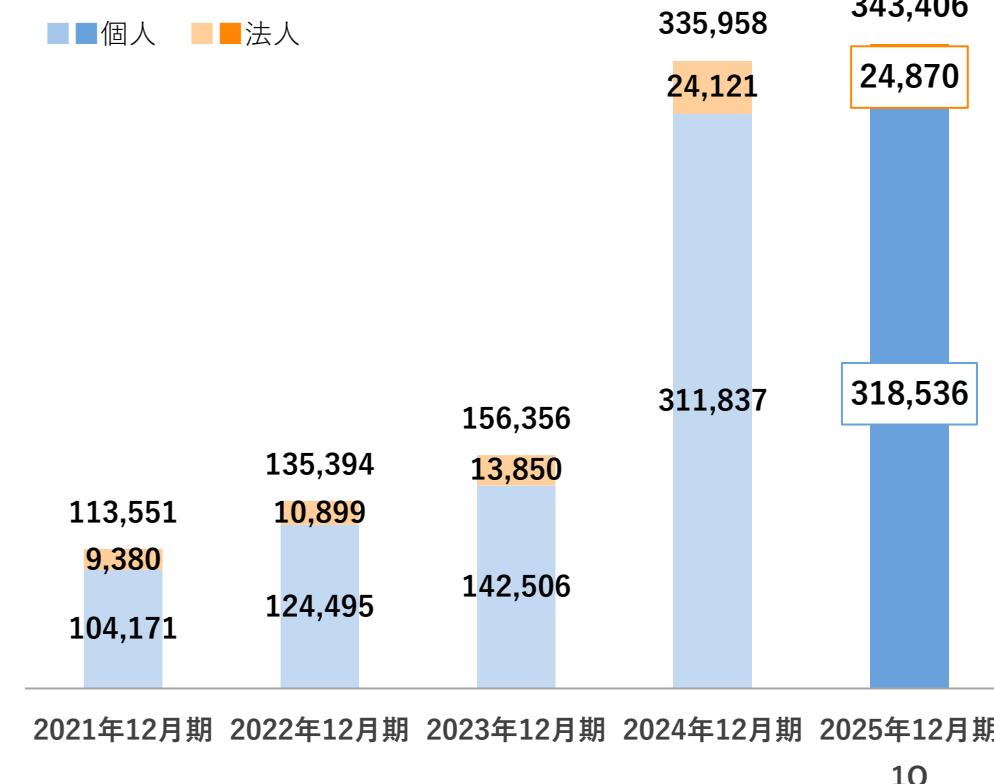
■ 生命保険



お客様の数（人／社）

■ 個人

■ 法人



※2024年12月期より、エージェントIGとFJの取扱保険料の合算値

※取扱保険料：各年度末時点でお客様から受け取り保有している保険料



## 2025年12月期 第1四半期末 貸借対照表サマリー

(百万円)	2024/12期末	2025/12期 1Q末	増減額	備考
流動資産	3,458	3,243	△214	主に現金及び預金が297百万円減少したことによるもの
固定資産	1,749	1,839	+90	主にのれんが69百万円増加したことによるもの
資産合計	5,208	5,083	△124	—
流動負債	2,937	2,911	△26	—
固定負債	962	904	△57	主に長期借入金が58百万円減少（返済）したことによるもの
(有利子負債合計)	1,206	1,146	△59	—
負債合計	3,899	3,816	△83	—
純資産	1,308	1,267	△40	主に親会社株主に帰属する四半期純損失の計上により利益剰余金が39百万円減少したことによるもの
負債・純資産合計	5,208	5,083	△124	—
自己資本比率	24.6%	24.2%	△0.4pt	—

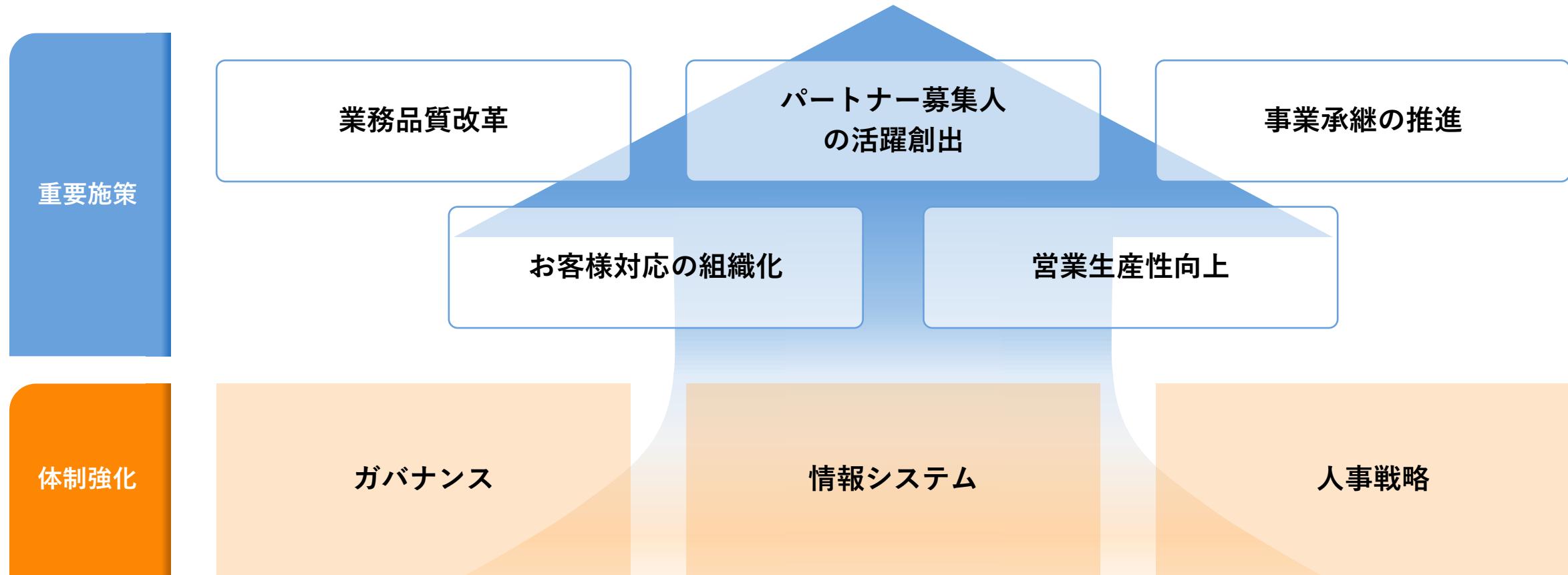


- 01 | 2025年12月期 第1四半期 決算概要**
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス**
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し**





- 業界の急速な変化に確実に対応できる強固な体制強化のもと、お客様の利益創出に最善を尽くす取組みを推進
- 会社規模の拡大と保険商品募集品質のクオリティ維持の両立に向け、戦略的にコストを投下予定



一定水準の利益は確保しつつも、戦略的にコスト投下



- 堅調な損害保険のマーケットシェア拡大に引き続き取り組み、さらに大手ブローカーとの提携強化で拡大を目指す
- 米国以外への進出を検討

## 海外事業



- 大手ブローカーとの提携強化による案件創出
- 損害保険のお客様への生命保険のクロスセルを推進
- M&A及び事業承継の更なる推進
- ローカルマーケットの新規開拓に注力
- 米国内出店エリアの拡大
- 米国以外への進出を検討



## 2つの重要なM&A

- 2024年4月にファイナンシャル・ジャパン、2025年1月にコスモアビリティを迎える、グループ規模を大きく拡大
- 成長戦略に沿った「テクノロジーの活用」、「M&A及び事業承継」に向けた施策を実施





## ファイナンシャル・ジャパンの強み

- 募集品質の高さと全国拠点によるアクセスの強さにより強固な顧客基盤を構築
- 大手マーケットホルダーからの信頼も厚く多数の業務提携事例を有する

### ファイナンシャル・ジャパンの強み

#### 顧客基盤

個人顧客を中心に  
16万を超える顧客基盤を抱える



#### 全国の拠点網

日本全国に  
54の拠点を保有



#### 募集品質の 高さ

お客様に安心をとどけるための  
教育体制、募集品質の高さを  
誇る



大手マーケットホルダーからも  
選ばれる

業務提携事例



2023年5月1日の業務提携以降  
今まで共同募集において順調な連携を進める

2025年3月末までに、  
累計6,000件を超えるお客様にご案内



ファイナンシャル・ジャパン「生命保険乗合代理店 業務品質評価運営」認定を取得

- 業界全体で「顧客本位の業務運営」の実践を求められている中、消費者にとって理想的な運営体制を整備
- 生命保険協会による業務品質調査の結果、評価基準の基本項目をすべて達成した代理店として認定



生命保険乗合代理店

業務品質評価運営  
認定

「業務品質評価基準」の4つの調査視点

- I | 契約時の対応が適切に行われている
- II | 契約後のアフターフォローが充実している
- III | お客様の個人情報が管理できている
- IV | 健全な経営・企業活動が行われている

要素	業務品質評価項目
I   顧客対応	(1) お客さまニーズに合致した提案の実施に向けた募集に関する態勢整備 (2) 募集人（営業社員）教育 (3) アフターフォロー時の顧客対応態勢
II   アフターフォロー	(4) お客さまの声・苦情管理態勢 (5) 顧客・契約情報管理 (6) 繼続率
III   個人情報保護	(7) 個人情報保護に係る態勢整備・業務運営 (8) コーポレートガバナンス（企業統治）に関する態勢整備・業務運営
IV   ガバナンス	(9) コンプライアンス推進態勢 (10) 不適切事案（含む懸念事項）への対応 (11) 従業員管理

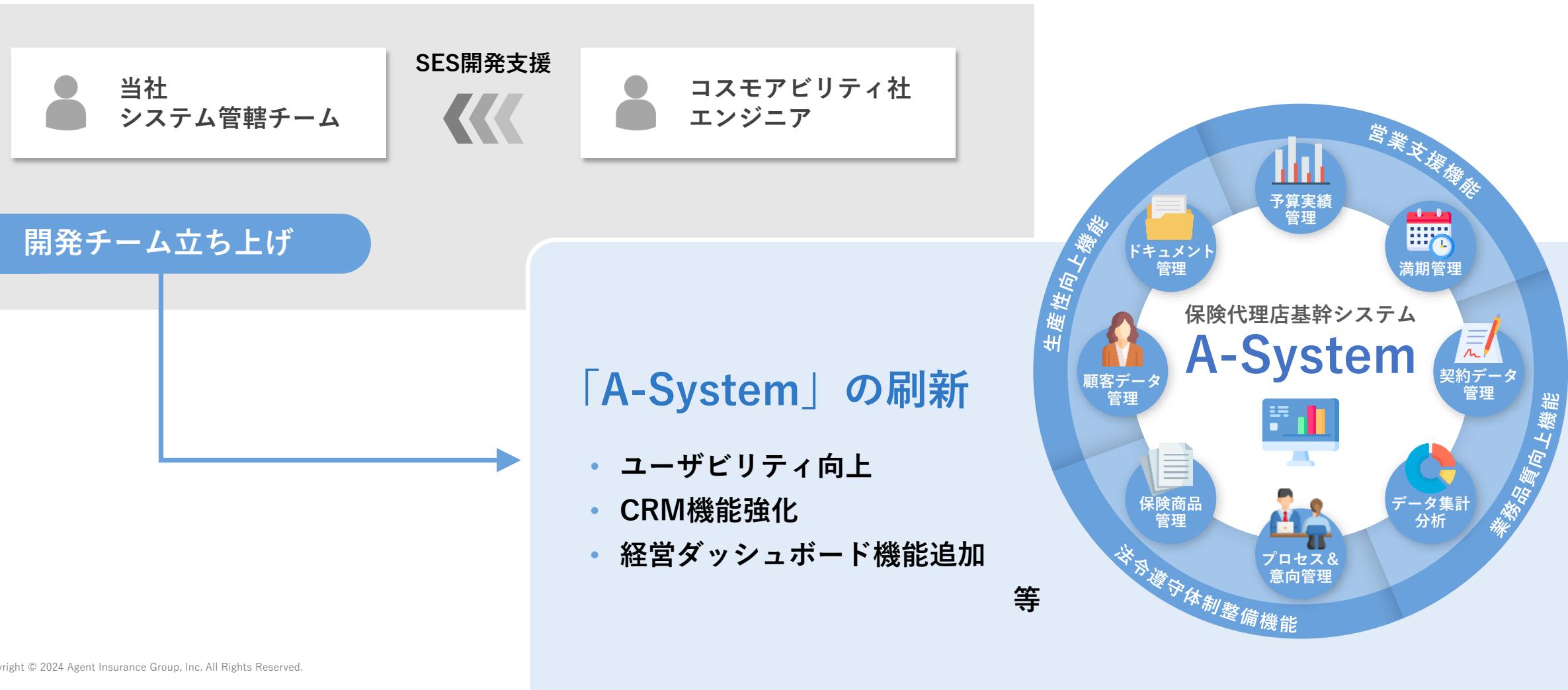
評価基準の基本項目を  
すべて達成した代理店のみ「認定代理店」に

※2025年3月時点の認定代理店数は110社



## コスモアビリティとの連携

- コスモアビリティ社との人事交流が開始
- 当社基幹システムである「A-System」の刷新に向け開発体制を構築





## 株式価値の向上に向けた取組み

- 株式流動性の向上及び株主増加並びに株式の分布状況の改善を目的とし、株式の立会外分売を実施
- 加えて、株主の皆様との利害の一致を図り、経営コミットメントを高めるために経営陣による株式取得を実施

### 株式立会外分売

分売予定株数	61,000株
分売実施日	2025年2月27日（木）
分売の値段	1,240円
買付申込数量の 限度	買付顧客1人につき1,000株 (売買単位：100株)
実施取引所	名古屋証券取引所

### 経営陣による株式取得

取得者	・代表取締役社長 一戸敏 ・取締役会長 唐津敏徳
取得した株式	当社普通株式 14,000株 (1人あたり7,000株)
取得時期	2025年2月27日（木）
取得価額	1,279円（取得前日の終値）
取得方法	N-NET市場取引
取得相手	住友生命保険相互会社



## 持株会社体制への移行

- 持株会社エージェント・Gホールディングスは2025年5月1日に名古屋証券取引所メイン市場に上場申請を実施
- 機動的かつ戦略的にM&A及び事業承継を行い、持続的成長と企業価値向上を実現できる企業体制を目指す

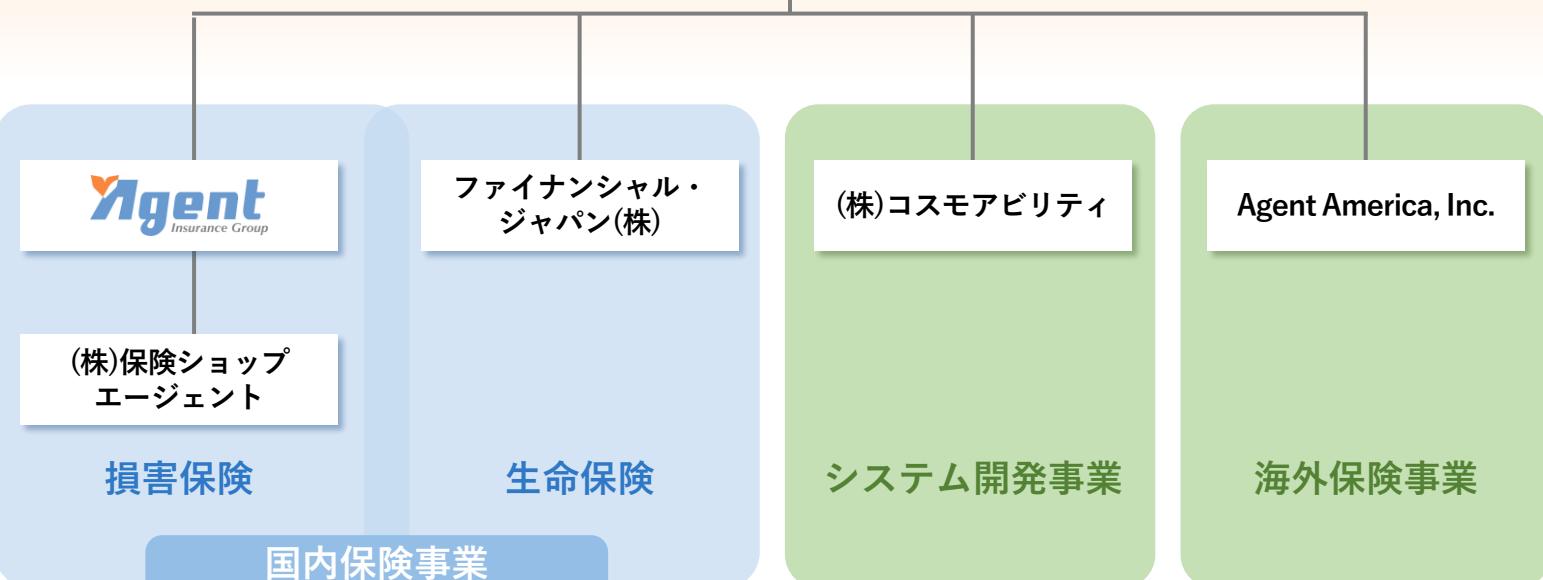
### 移行スケジュール

- 2025年2月14日  
株式移転計画承認取締役会
- 2025年3月27日  
株式移転計画承認定時株主総会
- 2025年5月1日  
上場申請
- 2025年6月27日（予定）  
当社株式上場廃止
- 2025年7月1日（予定）  
持株会社設立登記日（効力発生日）  
持株会社上場日

2025年7月以降

### 今後の体制イメージ（ホールディングス化）

#### 株式会社エージェント・Gホールディングス



※ 本株式移転の手続進行上の必要性その他の事由により  
日程を変更することがあります。



- 01 | 2025年12月期 第1四半期 決算概要**
- 02 | 2025年12月期 第1四半期 トピックス**
- 03 | 2025年12月期 通期業績見通し**





## 2025年12月期 業績見通し

- 保険会社との更なる関係強化を図りながら、マーケットシェア拡大に向けた保険代理店のM&A及び事業承継を推進
- FJの通期連結寄与などにより、営業収益は+51.2%、営業利益は+85.3%と大幅增收増益を見込む

(百万円)	2024/12期	2025/12期	
	実績	通期予想	対前年増減率 (%)
営業収益	8,161	12,340	+51.2
国内事業	7,834	12,000	+53.2
海外事業	327	340	+3.9
営業利益	143	265	+85.3
国内事業	112	250	+121.6
海外事業	30	15	▲50.3
経常利益	133	255	+90.9
当期純利益	53	140	+162.4



## 業績予想に対する進捗について

- 当1Qは営業損失となったものの、あらかじめ計画に織り込み済みのコスト認識
- 通期業績予想達成に向けては順調に進捗





# 2025年12月期 第1四半期 決算説明資料

株式会社 エージェント・インシュアランス・グループ

証券コード：5836

2025年5月